

Развлекательная услуга «Квест»



Quindekim

Описание продукта:

Квест - это интерактивная игра с сюжетной линией, которая заключается в решении различных головоломок и логических заданий.

Описание: Квест организован в здании. В игре могут участвовать от 2 до 4 человек. За несколько дней до игры каждый участник получает интригующее письмо с предысторией квеста и советами по созданию образа. Игра проводится с костюмами, аксессуарами и атмосферной музыкой. Ведущий рассказывает правила и подбирает роли, а затем игроки общаются, плетут интриги, раскрывают заговоры и обмениваются информацией. Основная часть квеста длится около 90 минут.

«Гарри Поттер и Комната Слизерин»



В обители Слизерина спрятаны 7 крестражей Того, Чье Имя Нельзя Называть. Приняв обратное зелье, Вы отправитесь на его поиски. Успейте за 90 минут покинуть комнату, похитив крестражи! В противном случае вы рискуете остаться в ловушке навсегда!

Ценность продукта:

Живой квест - это невероятная атмосфера! Даже самые стеснительные участники такого приключения забывают обо всем и с удовольствием вживаются в роль. Сюжет продуман до мелочей, персонажи очень колоритные, реквизит еще больше помогает проникнуться эпохой! Невероятно интересно самим развивать события, строить догадки, плести интриги, раскрывать заговоры, найти нужный предмет и выбраться из комнаты.

Определение сегмента потребителей:

Потенциальными покупателями будет в основном молодежь. Возрастная категория 16-35 лет. Ориентироваться нужно на людей, у которых достаток средний или выше среднего. Нельзя исключать из числа потребителей и еще одну важную категорию – корпоративных клиентов. Сегодня часто именно так руководители предпочитают проводить время с сотрудниками. К тому же такой вид развлечений отлично помогает сплотить коллектив, выявить лидера, мыслителя и других «игроков».

SWOT-анализ рынка:

Сильные стороны:

- Уникальное предложение;
- Использование популярных каналов продаж;
- Высокий уровень услуг.
- Люди из города могут узнать об услугах гостиницы через квест и воспользоваться ими.

Возможности:

- Небольшие расходы на запуск (~ 265 000р.)
- Быстрая окупаемость бизнеса
 - 3-4 месяца.
- Повышенный интерес аудитории.

Слабые стороны:

- Сложность в отделке помещений, закупке инвентаря;
- Отсутствие опыта в создании аналогичных проектов;
- Нехватка знаний собственной аудитории.

Угрозы:

- Падение спроса на конкретные комнаты, когда большинство уже прошли игру;
- Периодический ремонт помещений в связи с износом;
- Снижение платежеспособности из-за кризиса

Конкуренты:

Конкуренты здесь не столько конкурируют, сколько помогают друг другу, пусть даже нехотя: человеку интересно сыграть в квест всего один раз, а затем он начинает искать что-то интересное в городе.

«RealGame» - цены от 1500р до 2500р. Игра длится 60 минут.

«60 минут» - цены от 1000р до 2000р. Игра длится 60 минут.

План продвижения продукта:

1. Мы предлагаем потенциальным посетителям «награды за действие». Например, скидки за репост записи со стены ВКонтакте; скидки за пост в инстаграме на фоне нашего баннера и т.д.
2. Мы предложили потенциальным партнёрам бартер. Партнёры (например: разные бары) и другие организации получают сеансы бесплатно (при этом для нас прямые затраты на сеанс составляют ~15% от его стоимости), а взамен раздают наши листовки, размещают рекламу в транспорте, пишут о нас в блогах и новостных ресурсах.
3. Мы стимулируем клиентов на посты в соцсетях. Делаем качественное фото команды которая прошла квест на фоне нашего баннера, даём команде атрибуты квеста или специально подготовленные материалы в руки и выкладываем его в социальных сетях.

Ценовая политика:

Разовые расходы:

Люстра - 7300р.
Распечатка герба «Слизерин» - 100р.
2 Шкафа - 24000р.
Круглый стол + 4 стула - 48000р.
2 Подсвечника - 4000р.
2 кожаных дивана - 50000р.
Журнальный столик - 10000р.
5 зеленых подушек (170р/шт)- 850р.
4 колбы для зелья - 80р.
7 Крестражей - 1500р.
Зелье (газ. вода) - 60р/день.
Услуги маляра - 6000р.
Зеленый ковер - 3500р.
Рекламный бюджет - 25000р.
З/П - 40000р.
Видеонаблюдение - 17000р.
Итого: 262390р.

Ежемесячные расходы:

З/П - 40000р.
Косметический ремонт ~ 10000р.

Себестоимость - 4373р.

Цена квеста с команды - 3000р.

Прибыль 1 мес: -82390р.

Прибыль 2 мес: 92610р.

Доход - 180 000р.

Организационный план:

Режим работы: с 11:00 до 19:00

Количество персонала: 1 через 2

Должностные обязанности персонала:

Встреча и провожание гостей;

Подтверждение игр и работа с административной панелью учета записей и проведенных игр;

Приведение в порядок административного и гостевого помещения;

Подготовка игровых комнат к квесту;

Наблюдение за игрой, взаимодействие с игроками, подсказки при необходимости;

Прием оплаты от игроков, учет выручки.

Риски в предпринимательской деятельности:

- Падение спроса на конкретные комнаты. Такое случается, когда большинство клиентов уже прошли игру.
- Периодический ремонт помещения в связи с износом оборудования и материалов.
- Зависимость спроса от факторов: сезонность, погодные условия, праздничные даты, выходные и будние дни;
- Снижение платежеспособности (покупательской способности) населения из-за кризиса в стране - рост цен, стоимость рубля.
- Обязанность перед клиентами в исключении рисков для здоровья и жизни клиентов при участии в игре. Вся ответственность в том числе финансовая и уголовная ложится на администратора мероприятия.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!